

## HyGear Beleggersbericht Q2 2019

12 juli 2019 – ***“In het tweede kwartaal plaatsten we een nieuwe obligatie op NPEX. Binnen iets meer dan een week schreven beleggers massaal in op onze aanbieding en wisten we € 5 miljoen nieuw groeikapitaal zeker te stellen. Mooi om te zien dat de beleggers zoveel vertrouwen hebben in ons bedrijf.”***

Sinds midden vorig jaar hebben we de tractie in de markt zien toenemen voor onze GaaS oplossing, waarbij we gassen op locatie produceren en het vervoer ervan over de weg minimaliseren. We wisten onze verkoopdoelstellingen telkens te verslaan en stonden dan ook voor de keuze om langzaam door te groeien, of te versnellen. We kozen voor het laatste, waarbij het gevolg was dat we nieuw groeikapitaal aan moesten trekken.

De afgelopen jaren hebben we een trouwe groep beleggers gevonden op het NPEX platform en dus lag de keuze voor een nieuwe aanbieding op dit platform voor de hand. Dit keer kozen we voor een obligatie met daaraan gekoppeld een aantal warrants. Dit hebben we vooral gedaan omdat we van mening zijn dat beleggers die in een vroeg stadium al in ons bedrijf geloofden, mee moeten profiteren van de groei die we willen realiseren. Bestaande beleggers kregen dan ook voorrang bij inschrijving en hebben daar in grote getalen gebruik van gemaakt.

Tijdens de activiteiten op het gebied van financiering ging de normale bedrijfsvoering ook gewoon door. We hebben ons vooral geconcentreerd op het assembleren en testen van de systemen die we in opdracht hebben. Daarnaast hebben we gewerkt aan de ontwikkeling van onze nieuwste productlijnen Hy.GEN-e en Gas.PURE.

De Gas.PURE is een zuiveringstechnologie die waterstof, stikstof of zuurstof, lokaal op kan waarden tot hogere zuiverheden. Dit is van belang voor industriële toepassingen die hoog zuivere gassen nodig hebben, maar die op locaties gevestigd zijn waar deze niet voorhanden of duur zijn. Daarnaast kan de Gas.PURE worden ingezet voor recycling van andere gassen dan we tot nu toe kunnen met onze Hy.REC technologie.

De Hy.GEN-e is een elektrolyse variant van onze Hy.GEN technologie. Met dit systeem maken we waterstof door water elektrochemisch te splitsen. Energetisch is deze variant minder efficiënt dan de Hy.GEN en daardoor zijn de operationele kosten vrijwel altijd hoger. Tegelijkertijd heeft de technologie als belangrijk voordeel dat er geen lokale CO2 emissies vrijkomen, wat het interessant maakt voor toepassingen op onder andere waterstof tankstations. In het tweede kwartaal ontvingen we toezeggingen van RVO voor de ondersteuning van onze productontwikkeling voor een totaal van bijna 1 miljoen euro.

Op het gebied van onze technologie ontwikkeling hebben we in ons laatste prospectus gemeld dat we in discussie waren met de belastingdienst over de aftrekbaarheid van BTW op onze ontwikkelingskosten. Indien deze kosten niet (volledig) aftrekbaar zouden zijn, wordt onze productontwikkeling duurder en bestaat de kans dat we minder snel nieuwe producten kunnen lanceren. Inmiddels heeft de belastingdienst ons laten weten zich te kunnen vinden in onze standpunten, en blijven ontwikkelingskosten dus aftrekbaar. Een belangrijke beslissing om onze strategie als high-tech clean-tech bedrijf verder uit te kunnen rollen.

Tot slot hebben we nog een belangrijke strategische stap gedaan met de oprichting van een joint venture met Buse Gas in Engeland. Buse is een leverancier van industriële gassen in het cilinder-segment en heeft al een klantenbasis in het Verenigd Koninkrijk. Omdat waterstof lokaal

slecht verkrijgbaar en dus duur is, verscheepten we tot nu toe cilindergassen voor Buse vanuit de waterstoffabriek in Arnhem. Samen hebben we besloten om te investeren in een vergelijkbare fabriek als die in Arnhem, om te beginnen op een iets kleinere schaal. We gaan samen gas produceren met onze Hy.GEN technologie en distribueren vanuit de vennootschap Buse HyGear Ltd. De fabriek komt in de omgeving van Birmingham te staan en vormt tevens de basis voor de introductie en groei van ons GaaS model in het Verenigd Koninkrijk.

Het volgend kwartaal gaan we verder met het klaarmaken van ons bedrijf voor de toekomst. Hierbij moet gedacht worden aan het uitbreiden van productiecapaciteit, het verder reduceren van kosten van onze bestaande producten en het door ontwikkelen van de nieuwe producten. Verder zullen we ons blijven richten op het verbeteren van onze balans om de groeikansen die we in de markt waarnemen te kunnen verzilveren.